

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°972
LUNES 22
DICIEMBRE
2025



Kumi Colory HP

inauguran el Centro de Experiencia más
moderno del país



Impulsados por la diversificación regional

Los envíos globales de pantallas interanual en el tercer

Los envíos globales de pantallas de video LED aumentaron un 8.3% interanual en el tercer trimestre de 2025, acompañados de un incremento interanual del 6.9% en los ingresos, según el Tracker de Mercado de Pantallas de Video LED de Omdia - 3T25. Aunque el mercado reportó descensos de dos dígitos en Europa del Este y Norteamérica, el crecimiento constante se mantuvo en general, impulsado por un sólido rendimiento en Oriente Medio y África, Asia y Oceanía y América Latina y el Caribe.

"El mercado global de pantallas de video LED mantuvo un impulso positivo en el tercer trimestre de 2025, apoyado por la diversificación regional y la innovación tecnológica. Los avances tecnológicos clave en el proceso de fabricación y las mejoras impulsadas por IA están ofreciendo

un rendimiento más alto y una mayor eficiencia para los productos de pantalla de video LED", dijo Cindy Liu, analista senior en Omdia.

Innovaciones en micro-LED y eficiencia mejorada por IA

Los avances tecnológicos en la producción de mini-LED y micro-LEDs están transformando el mercado, especialmente a través de los avances en la tecnología Chip-on-Board (COB) y Micro LED in Package (MIP). Los productos más recientes utilizan un envase sin sustrato para reducir el tamaño del chip LED a 0,2 mm x 0,2 mm, reduciendo costes y mejorando la uniformidad del color. A medida que los chips avanzan hacia especificaciones más finas, la introducción de procesos MIP y COB está acortando los tiempos de producción, mejorando la fiabilidad y mejorando la calidad de imagen.

Al mismo tiempo, la IA soporta una mayor calidad de imagen y un menor consumo energético. Con grandes mercados como China y Europa Occidental aplicando estrictamente los requisitos de desarrollo verde y sostenible, las marcas están aprovechando la IA para mejorar la eficiencia energética. Esto incluye el preprocesamiento de contenido para identificar áreas "Críticas en Consumo" y el ajuste automático del brillo para garantizar la estabilidad del sistema.

Estas innovaciones están impulsando la demanda en diversas aplicaciones, incluyendo instalaciones de cultura inmersiva en espacios públicos, señalización digital impulsada por IA en el comercio minorista y pantallas inmersivas de gran angular para deportes y e-sports. Las salas de control y centros de datos

nal, según el reciente informe de Omdia



Las pantallas de video LED crecen un 8.3% por trimestre de 2025

de ciudades inteligentes también están adoptando la monitorización en tiempo real en alta definición, mientras que los sectores del trabajo híbrido y la educación están aumentando la adopción de pantallas LED todo en uno.

La investigación de Omdia destaca cambios regionales significativos en 2025:

Asia y Oceanía (excluyendo China)

Esta región siguió siendo líder mundial en el tercer trimestre de 2025, reportando una cuota de envíos del 17.2% y una cuota de ingresos del 16.1%. La región logró un crecimiento interanual del 35.9% en los envíos y un crecimiento interanual del 39.8% en los ingresos, impulsados por la fortaleza manufacturera y el apoyo político a infraestructuras intelligen-

tes. India, Indonesia y Vietnam fueron motores clave de crecimiento.

Oriente Medio y África

Esta región emergió como un motor clave de crecimiento, con una cuota de envíos que alcanzó el 6.8%, el nivel más alto desde 2021. La demanda estuvo impulsada por el desarrollo de infraestructuras, el transporte digital y las inversiones en recintos deportivos, beneficiando a marcas como Daktronics, Absen y Unilumin.

China

El mercado reportó su cuota de envíos más baja desde 2021, con un crecimiento interanual del 2.3% y una caída del 7.1% en ingresos interanuales. Aunque las pantallas exteriores en el comercio minorista y el transporte enfrentaban limitaciones debido al coste operativo, la demanda se desplazó hacia pantallas de mayor

tono de píxeles y ultra alta definición para salas de control y verticales corporativos.

Norteamérica

El mercado navegó con resiliencia los recientes ajustes arancelarios, impulsados por las adaptaciones globales a la cadena de suministro. Samsung, AOTO, Unilumin y SiliconCore lograron crecimiento interanual gracias a segmentos de alto valor como pantallas de paso fino y soluciones de producción virtual. Las marcas están ahora expandiendo sus líneas de fabricación fuera de China, incluyendo Estados Unidos y México.

América Latina y el Caribe

Omdia pronostica que la expansión de las líneas de fabricación fuera de China apoyará un mayor desarrollo del mercado en esta región.

Para ejecutar tácticas de ataque contra sistemas empresariales vulnerables en un ambiente controlado



Licencias OnLine y Trend Micro presentan un laboratorio de demostración real de ataques

Junto a Trend Micro, Licencias OnLine impulsa una iniciativa local que redefine la preventa y el soporte en ciberseguridad: el primer laboratorio de demostración de ataques (hacking) totalmente operativo que utiliza tecnología Trend Micro, incluyendo Vision One XDR, TippingPoint y Deep Discovery Inspector.

Este desarrollo posiciona al mayorista como un actor clave, ya que ofrece una capacidad de demostración que, según informa Luis Crespo, Sales Engineer de la empresa, “ningún otro mayorista ni el fabricante pueden igualar a nivel local”.

El proyecto, enfocado en acelerar la venta de soluciones avanzadas y educar al ecosistema de canales, permite a partners y clientes finales presenciar en vivo el ciclo completo de un ataque real y su mitigación automatizada.

Un entorno 100% real, no simulado

El ejecutivo destaca la naturaleza fidedigna del laboratorio en tanto “se trata de un entorno 100% real y controlado, diseñado por Licencias OnLine, donde

demostramos ataques verdaderos, no simulaciones”.

Este entorno recrea un ambiente empresarial e incluye infraestructura vulnerable real, como sistemas Windows, Linux y Android, además de servicios expuestos como portales web, comercio electrónico y directorio activo. En él, un atacante real ejecuta TTPs (Tactics, Techniques and Procedures) completas, incluyendo la explotación de vulnerabilidades, movimiento lateral, exfiltración y escalamiento de privilegios.

Mientras el ataque está en curso, las tecnologías de Trend Micro demuestran su valor en tiempo real:

- TippingPoint (IPS de siguiente generación) detecta y bloquea exploits y agresiones a nivel de red.
- Deep Discovery Inspector (NDR) detecta patrones, tráfico sospechoso y comportamientos anómalos.
- Vision One XDR correlaciona señales entre correo, endpoint, red, nube y aplicaciones, ofreciendo una visión unificada de las amenazas complejas.

- CREM (gestión de exposición al riesgo) evalúa el riesgo real de cada activo y prioriza las vulnerabilidades críticas.

Ventaja competitiva y posicionamiento único

Desde Licencias OnLine enfatizan que este laboratorio les otorga una posición única en el mercado local. La compañía cuenta con TippingPoint físicos para demostración de IPS NG y Deep Discovery Inspector físico y virtual para análisis NDR avanzado, además de la infraestructura vulnerable real.

El ejecutivo enfatiza la diferencia que esto establece respecto a otras propuestas del mercado. “Esta capacidad eleva el nivel de preventa y soporte de Licencias OnLine, nos diferencia porque ofrecemos algo que ningún otro mayorista propone: ver el ciclo completo del ataque y la mitigación real en vivo”.

Según comparte, Trend Micro apoya esta iniciativa porque LOL tiene la capacidad técnica real (laboratorio físico, integración con Vision One) y el equipo preventa necesarios para mostrar la tecnología funcionando, no solo para explicarla.

Impacto en los canales y clientes finales

El objetivo primordial del desarrollo es ofrecer a los

canales una herramienta diferenciadora que demuestre el valor de Trend Micro en escenarios reales. “Al ver el ataque en vivo y la respuesta automatizada, el cliente final genera confianza, lo que acelera las decisiones de compra y el ciclo de venta”, explica Crespo.

Para los canales, el laboratorio permite:

- Pasar de vender “teoría” a vender experiencia y evidencia.
- Reducir el ciclo de venta al mover la conversación del precio hacia el valor demostrado.
- Ganar licitaciones y proyectos de renovación o migración.
- Abrir negocio en servicios gestionados avanzados, hardening, threat hunting, SOC, XDR y seguridad avanzada.

Por último, esta plataforma está diseñada para ser escalable, permitiendo la integración futura de Cloud One, Application Security, Workload Security y la simulación de ataques en nube híbrida y OT, consolidándola como una plataforma central para todo el portafolio de Trend Micro.



Las impresoras del fabricante utilizan la tecnología PrecisionCore Heat-Free que generan menos consumo energético

Epson y Clastec aceleran la impresión sostenible y la digitalización empresarial en Perú

Epson Perú y Clastec anunciaron el fortalecimiento de su alianza estratégica para acelerar la adopción de soluciones de impresión sostenible y servicios de outsourcing empresarial en el país. Esta colaboración integra la tecnología PrecisionCore Heat-Free de Epson, con la experiencia de Clastec en gestión de infraestructura documental, permitiendo que más organizaciones modernicen sus operaciones y disminuyan costos operativos.

Esta unión se sustenta en una relación basada en confianza, soporte técnico especializado y una visión compartida: impulsar modelos de impresión más eficientes, responsables y alineados con las necesidades actuales de digitalización. “Hemos formado una alianza estratégica con Epson basada en la confianza, el respaldo técnico y la visión compartida.

Valoramos su compromiso con la calidad y la innovación, ya que sus equipos nos permiten entregar servicios confiables y sostenibles a nuestros clientes”, afirmó Roberto García, gerente general de Clastec.

Como parte de la colaboración, Clastec gestionará dos líneas clave junto a Epson:

1. Venta de soluciones de impresión empresarial, con equipos WorkForce Enterprise, reconocidos por su bajo consumo energético y altos volúmenes de impresión.
2. Servicios de outsourcing de impresión, donde Clastec asume la gestión completa del parque de impresión, mantenimiento, soporte técnico, monitoreo y suministros, permitiendo a las empresas opti-

mizar procesos y enfocarse en su operación principal.

Desde Epson, destacan que esta alianza eleva el estándar de servicio y sostenibilidad disponible para el mercado peruano. “Nuestra tecnología Heat-Free permite a las empresas reducir costos, aumentar su eficiencia energética y operar de manera más sostenible. Aliados como Clastec garantizan que estas ventajas lleguen a más organizaciones a través de soluciones integrales y una gestión experta”, señaló Álvaro Vargas, gerente Comercial de Soluciones Empresariales de Epson Perú. “Juntos estamos impulsando una nueva etapa de modernización en el país”.

El portafolio de Epson, libre de tóner plástico en polvo y con hasta un 86% menos de consumo eléctrico frente a modelos láser se in-



tegra al modelo de Clastec para ofrecer una gestión inteligente, sostenible y altamente competitiva. Asimismo, esta alianza busca responder a un contexto donde las empresas peruanas, especialmente en banca, retail y educación, demandan soluciones más eficientes y con menor impacto ambiental.

Además, la propuesta conjunta incorpora servicios de digitalización avanzada, escáneres WorkForce con Reconocimiento Óptico de Caracteres (OCR) para convertir imágenes de documentos en textos editables y flujos de trabajo optimizados, permitiendo transiciones más ágiles hacia procesos digitales. Con esta colaboración, Epson y Clastec refuerzan su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la transformación digital del sector empresarial en el Perú.



Roberto García, gerente general de Clastec; Fiorella Vines y Álvaro Vargas, de Epson Perú.



Empresas peruanas experimentarán soluciones

Kurmi Color y HP inauguran más moderno

El mercado tecnológico peruano demanda hoy algo más que una simple transacción comercial; exige entornos de validación y soluciones que respondan a desafíos de negocio reales. Bajo esta premisa, **Kurmi Color** ha marcado un hito en su historia corporativa al inaugurar el **Centro de Experiencia HP** más moderno del país. Esta iniciativa no es fruto del azar, sino la culminación de casi dos décadas de especialización y una alianza estratégica robustecida con el fabricante.

Para Kurmi Color, la decisión de albergar este centro fue un proceso de evolución natural. Tras 18 años de crecimiento sostenido, la organización identificó un punto de inflexión donde la comercialización tradicional debía transformarse en una experiencia vivencial.

“La decisión no se dio de un momento a otro. Fue el resultado de nuestra trayectoria y de una relación cada vez más sólida con HP. El punto clave llegó cuando entendimos que ya no bastaba con comercializar tecnología, sino que era momento de llevarla a otro nivel: que nuestros clientes la vivieran, la probaran y la conectaran con soluciones reales”, afirma **Carlos Chinchay, CEO de Kurmi Color**.

Este nuevo espacio está diseñado para que el cliente corporativo interactúe con un ecosistema integral. La oferta abarca desde cómputo de alto rendimiento y soluciones de impresión profesional de gran formato, hasta herramientas críticas en seguridad, colaboración y eficiencia operativa. El diferencial radica en la asesoría especializada, permitiendo que las compañías validen el desempeño de los equipos en escenarios de uso real.



s de cómputo e impresión antes de invertir

ran el Centro de Experiencia demo del país

antes de ejecutar una inversión.

Estándares globales y visión 2026

La confianza depositada por HP Inc. Perú en Kurmi Color para liderar este proyecto se sustenta en el cumplimiento de rigurosos estándares internacionales. La consistencia en las certificaciones, un equipo técnico de primer nivel y procesos operativos estructurados han sido fundamentales para que la multinacional apueste por este socio local.

Mirando hacia el futuro, la compañía ya tiene la hoja de ruta trazada. De cara al 2026, Kurmi Color busca consolidar su presencia a nivel nacional, replicando este modelo de innovación en diversas regiones del país para democratizar el acceso a soluciones de alto valor.

La visión de la compañía no solo se centra en los fierros y el software, sino en el impacto social y económico de su gestión. Al respecto, Carlos Chinchay destaca la resiliencia y el propósito de la organización:

“En Kurmi Color llevamos 18 años apostando por el mercado peruano, creciendo junto a nuestros clientes y adaptándonos a un entorno que cambia constantemente. Han sido años de aprendizaje, de retos superados y de decisiones valientes que nos han permitido consolidarnos como una empresa sólida y confiable. Hoy seguimos apostando por el Perú con la misma convicción del primer día, invirtiendo en innovación, en talento y en alianzas estratégicas que nos permitan seguir generando valor real y sostenible para las empresas del país”.



SAMSUNG

Galaxy Tab Active5



samsung.com

NVIDIA es la compañía líder junto a Samsung, SK Hynix y Micron Samsung potencia la Industria 4.0 con su línea de dispositivos robustos Galaxy

La digitalización de las fábricas en América Latina ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad competitiva. Sin embargo, el entorno industrial impone desafíos que los dispositivos comerciales estándar no pueden superar. En este escenario, Samsung presenta su línea de Rugged Devices, compuesta por el smartphone Galaxy XCover7 y las tablets Tab Active5 y Active5 Pro, equipos diseñados para garantizar la continuidad operativa en condiciones extremas de polvo, vibración y temperatura.

La manufactura moderna exige movilidad para inspecciones de rutina, mantenimiento en áreas de riesgo y gestión logística. André Peixoto, director Senior de la Oferta Integrada B2B para Samsung en América Latina, destaca que contar con dispositivos específicos es fundamental para la madurez digital. "Cuando el dispositivo acompaña el ritmo de la operación, toda la industria avanza en eficiencia", afirma.

Los dispositivos robustos de Samsung eliminan los puntos de dolor comunes en la planta, como el sobrecalentamiento de equipos o la fragilidad ante caídas. Además, ofrecen pantallas responsivas que pueden operarse incluso con guantes, una característica crítica para técnicos que trabajan en plataformas de altura o cerca de calderas.

Galaxy XCover7

Un smartphone con certificación militar MIL-STD-810H y Gorilla Glass Victus+, ideal para la lectura de códigos QR y actualización de órdenes de servicio en tiempo real. Incluye el botón programable XCover Key para funciones críticas como push-to-talk.

Tab Active5 y Active5 Pro

Tablets de 8" y 10.1" preparadas para turnos largos gracias a su modo "Sin batería" y soporte hot-swap. Son ideales para la visualización de tableros de control (dashboards) e integración con sistemas de automatización e IoT.



André Peixoto, director Senior de la Oferta Integrada B2B para Samsung en América Latina.

Mayorista y fabricante destacan compromiso de Transfar, que tiene más de 35 años en el negocio TI

Intcomex y Dell Technologies reconocen a Transfar por su destacado desempeño en el 2025



Como parte de sus acciones de fortalecimiento del canal, Intcomex y Dell Technologies realizaron una visita corporativa el 18 de diciembre en las instalaciones de Transfar para reconocer su destacado desempeño comercial durante el 2025, así como el trabajo sostenido durante el año.

El reconocimiento estuvo a cargo de Stephany Lavado, Product Manager de la línea de Cómputo Comercial Dell en Intcomex, y se dio en el marco de una iniciativa comercial impulsada por el mayorista, orientada a fortalecer la presencia del portafolio de soluciones en stock Dell en el mercado corporativo.

En este contexto, Transfar destacó

por alcanzar los objetivos establecidos por el mayorista, posicionándose como uno de los canales con mayor consistencia, compromiso y enfoque estratégico en el posicionamiento de equipos de stock Dell.

Como parte de este reconocimiento, Intcomex hizo entrega de un kit exclusivo de periféricos Dell, que incluyó accesorios y lanzamientos recientes del fabricante, como símbolo del trabajo conjunto y de la confianza construida entre ambas empresas.

Durante la visita, se resaltó la sinergia lograda con el equipo de Transfar, una empresa con más de 35 años de trayectoria en el mercado, que ha demostrado profesionalis-

mo, solidez comercial y una clara orientación a proyectos, en un entorno cada vez más exigente para la industria tecnológica.

“Reconocemos y agradecemos el compromiso de Transfar y el trabajo constante que venimos desarrollando en conjunto. Estos resultados reflejan una relación basada en confianza, alineamiento y una visión compartida de crecimiento”, señaló Lavado”.

La visita contó también con la participación de Grace Linares, Product Manager de Microsoft en Intcomex, aliado estratégico dentro del ecosistema de soluciones para ofrecer propuestas de mayor valor a los clientes.



Kaspersky advierte que la persistencia de patrones predecibles facilita los ataques



El 54% de las contraseñas filtradas en 2025 ya eran conocidas: la crisis del reciclaje de claves

Kaspersky advierte que la persistencia de patrones predecibles y la reutilización de credenciales antiguas facilitan ataques de fuerza bruta. Los passkeys emergen como la alternativa necesaria para el canal.

La fragilidad de la seguridad basada en contraseñas ha alcanzado un punto crítico. Según una reciente investigación de Kaspersky, el 54% de las claves filtradas en 2025 ya formaba parte de brechas de datos anteriores. Este fenómeno evidencia una tendencia peligrosa: los usuarios no solo crean contraseñas débiles, sino que las mantienen sin cambios durante años —con una vida media de hasta cuatro años—, dejándolas vulnerables ante ciberdelincuentes que utilizan herramientas capaces de probar millones de combinaciones por segundo.

Patrones que facilitan el delito

El informe revela que el 10% de las contraseñas analizadas contiene secuencias numéricas vincula-

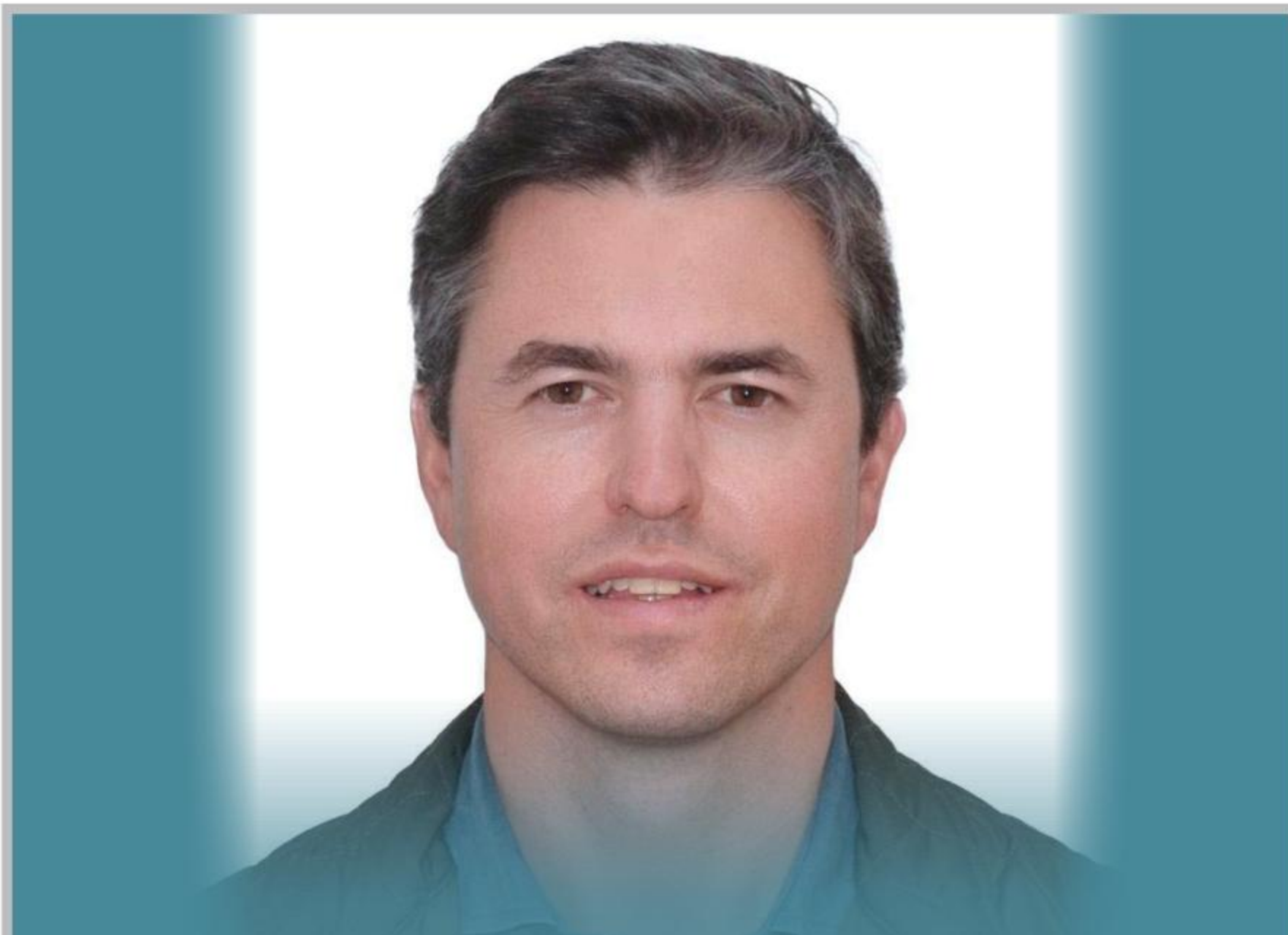
das a fechas (entre 1990 y 2025). De hecho, una de cada 200 claves filtradas termina en "2024". Combinaciones básicas como "12345", nombres propios o palabras como "love" siguen liderando las listas, reduciendo drásticamente la resistencia criptográfica.

Fabiano Tricarico, director de Productos para el Consumidor en América Latina de Kaspersky, señala que gestionar decenas de claves se ha vuelto una carga insostenible. "Ese desgaste diario no solo afecta la experiencia, también amplifica el riesgo y deja a millones expuestos sin darse cuenta".

Ante este escenario, la industria tecnológica impulsa la transición hacia los passkeys. A diferencia de las claves tradicionales, estos utilizan criptografía y biometría (huella o reconocimiento facial) vinculada a un dispositivo específico. Al no ser compartidos con el servidor, son inmunes al phishing y al relleno de credenciales (credential stuffing).



Fabiano Tricarico, director de Productos para el Consumidor en América Latina de Kaspersky.



Nicolás Von Wussow es el nuevo Country Manager de Motorola en Perú

Motorola, parte del grupo Lenovo, ha nombrado a Nicolás Von Wussow como nuevo Country Manager en Perú. El ejecutivo, de nacionalidad chilena y formación en ingeniería comercial, cuenta con más de quince años de experiencia en la industria TI y de consumo masivo en mercados como Chile y Perú. A sus 37 años, Von Wussow se encuentra radicado en Lima junto a su esposa y sus dos hijas. “Es un orgullo sumarme a una marca como Motorola, con tanta herencia, pero, sobre todo, con un futuro tan prometedor. Motorola siempre se ha destacado por su espíritu innovador y por ser una marca diferente, y me enorgullece contribuir al próximo capítulo de su crecimiento”, comentó Nicolás.



¡Feliz cumpleaños, querido Lener!

Hace poco me encontré con el buen Lener Barrios, Business Sales Manager de Adistec Perú, a quien envió un gran abrazo por su cumpleaños de este miércoles 24 de diciembre. En nuestra conversación me dijo: “Estoy orgulloso de formar parte de una empresa reconocida como uno de los mayoristas más sólidos en el país. Nuestra posición en el mercado nos permite ofrecer soluciones unificadas, integrando las principales alianzas estratégicas para brindar un verdadero valor a nuestros clientes”. Cuenta con más de quince años de experiencia en la industria TI, enfocado en el área comercial de soluciones de centros de datos, disponibilidad y seguridad. Es licenciado en gestión comercial y marketing por la USIL. ¡Feliz cumpleaños y muchos éxitos, querido Lener!



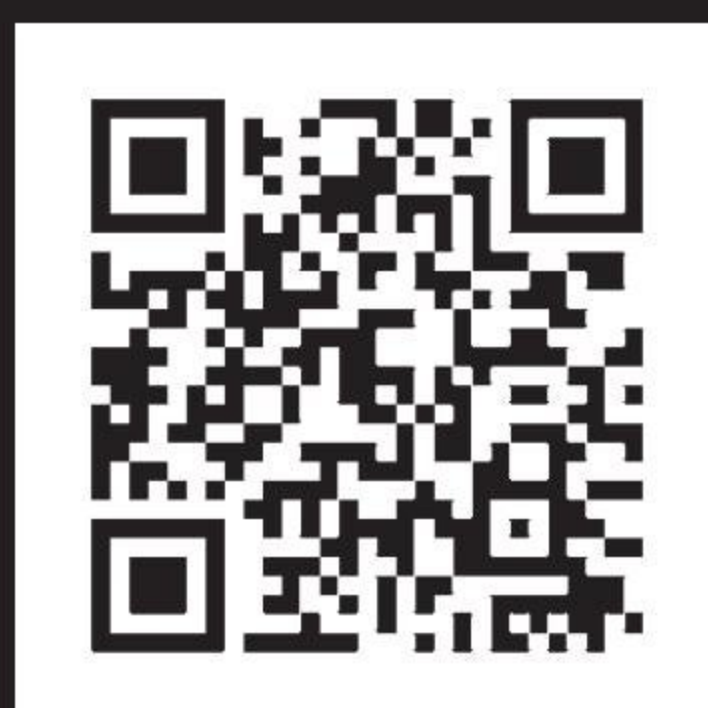
La presencia de Transfar en la industria TI de Perú

La semana pasada estuve en Transfar, empresa peruana que va rumbo a su 37 aniversario impactando en la industria TI y en sus clientes. Aproveché para tomar esta foto a Javier y Pilar Zorrilla, gerente de Negocios Corporativos y gerente Comercial; junto a Carlos Ydrogo, gerente de Cuentas Corporativas, quien está en la empresa desde enero de 2010, es decir, próximo a cumplir 16 años. ¡Un gran abrazo, queridos amigos, y que sigan los éxitos!

PRÓXIMA EDICIÓN



Suscríbete y recibe
el boletín semanal
de Canal TI



La edición digital es
semanal, todos los
lunes